



## BILDUNGSANGEBOT

# Key Account Management für den Mittelstand in Riesa

Die Markt- und Branchenlandschaft hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Ein Megatrend jagt den nächsten und die Wettbewerbsdichte erhöht sich stetig bei schwindender Differenzierungsmöglichkeit am Markt. Vor dem diesem Hintergrund stehen vor allem mittelständische Unternehmen vor der Herausforderung Key Account Management einzuführen oder weiterzuentwickeln. Denn die stärkere Fokussierung auf die Schlüsselkunden von heute und potenzielle Umsatzträger von morgen wird zum zunehmenden Erfolgsfaktor für mittelständische Unternehmen.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen umfangreiche Kenntnisse und Praxis-Erfahrungen, wie Sie Key Account Management in Ihrem Unternehmen erfolgreich einführen oder professionell weiterentwickeln und eine effiziente Vertriebssteuerung umsetzen. Verbessern Sie mit der richtigen Vorgehensweise die Produktivität und Qualität Ihres Key-Account-Managements und bauen Sie auf diese Weise Ihre Wettbewerbsposition am Markt aus.

## Inhalte

- Anforderungen und Aufgaben des Key Account Managers
- Vorgehensweise bei der Auswahl der Schlüsselkunden (Key Accounts)
- Analyse der Kundenbeziehungen im Hinblick auf optimale Potenzialausschöpfung sowie Schnittstellenmanagement zum Vertriebscontrolling
- Instrumente und Methoden zum Aufbau profitabler Kundenbeziehungen
- Entwicklung von strategischen Entwicklungsplänen und maßgeschneiderten Leistungsprofilen je Schlüsselkunde
- Professionelle Vorbereitung von Jahresgesprächen und Verhandlungen
- Faktoren zur Erhöhung der Professionalität und Effektivität im Umgang mit Key Accounts
- Vorgehensweise bei Kunden- und Marktanalysen
- Nutzung von Vertriebskennzahlen als Indikator der richtigen Strategie
- Umsetzung von Key Account-Management als strategischer Prozess

## Zielgruppe

Key Account Manager, Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter, die Großkunden betreuen bzw. im direkten Kundenkontakt stehen sowie Fach- und Führungskräfte, die sich Kenntnisse im Key Account Management aneignen wollen.

## Trainerprofil

Ihr Trainer verfügt über umfassendes Know-how im Bereich des Vertriebes sowie über mehrjährige Schulungserfahrung in der Aus- und Weiterbildung.

## Seminardauer

2 Tage (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

## Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

### Anmerkung

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

---

<b>Termine</b>	01.03.21, 08:30 Uhr - 02.03.21, 15:30 Uhr <b>Für diesen Kurs können auf Anfrage individuelle Termine vereinbart werden.</b>
<b>Anbieter</b>	bsw gGmbH
<b>Ort</b>	Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH Rudolf-Breitscheid-Straße 33 01587 Riesa
<b>Ansprechpartner</b>	Carina Duve 03525 5140012
<b>Preis</b>	899,00 EUR (umsatzsteuerbefreit) pro Teilnehmer